

UNIVERSITE DU QUEBEC

MEMOIRE

PRESENTE A

L'UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAITRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR

MICHELE PAQUIN

LA DIRECTION DE L'AGRESSIVITE DANS L'ASSERTION

MARS 1982

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Résumé:*

Les objectifs de cette recherche sont d'élargir le concept d'assertion en y incluant les dimensions de l'agressivité constructive et de la direction donnée à celle-ci.

Le concept d'assertion est défini à partir de la littérature existante. Puis, les notions d'agressivité constructive et de la direction de l'agressivité (intropunitive, extropunitive et impunitive) sont présentées telles que définies par Rosenzweig (1945, 1950, 1976, 1978).

Plusieurs questions se posent: les femmes qui s'affirment, manifestent-elles une nette tendance à propulser leur agressivité vers l'extérieur lorsqu'elles sont frustrées par quelqu'un ou quelque chose? Comparativement, les femmes qui s'affirment moins que les précédentes, tendent-elles à retourner leur agressivité contre elles-mêmes sous forme de culpabilité et de reproches personnels? Celles qui s'affirment, recherchent-elles davantage une solution au problème afin d'atteindre leurs buts, comparative-ment à celles qui ne s'affirment pas beaucoup?

Sur le plan méthodologique, une mesure globale d'assertion: le RAS (Rathus, 1973), est administrée à 128 étudiantes, de niveau collégial et universitaire, afin d'établir deux groupes de sujets "très assertifs" et "peu assertifs".

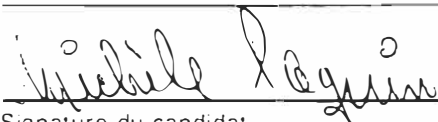
Le test de réaction aux frustrations de Rosenzweig (1976, 1978) est également administré à ces mêmes étudiantes afin de

recueillir des données sur la direction de l'agressivité et les types de réactions aux frustrations.

L'analyse statistique des données consiste en l'étude des différences de moyennes (t-test).

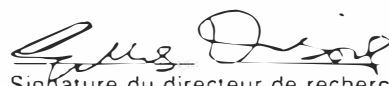
Les résultats démontrent que les deux groupes ne diffèrent pas significativement quant à la direction de l'agressivité. Par contre, les sujets "peu assertifs" diffèrent quant à l'émotivité de leurs réponses. En effet, les sujets "peu assertifs" tendent à se culpabiliser davantage (intropunitivé) même pour une frustration causée par autrui.

Il ressort aussi que les sujets "très assertifs" tendent davantage, et de façon significative, vers la recherche de solution des problèmes afin d'atteindre leurs buts; soit qu'ils demandent la collaboration d'autrui ou qu'ils assument eux-mêmes la prise en charge de la solution du problème.



Signature du candidat

Date: Le 7 mars 1983



Signature du directeur de recherche

Date: Le 7 mars 1983

Signature du co-auteur (s'il y a lieu)

Date:

Signature du co-directeur (s'il y a lieu)

Date:

Table des matières

Introduction	1
Chapitre premier - L'assertion	4
Historique	5
Assertion, définition	7
Aspects cognitifs et affectifs de l'assertion ..	8
Les aspects comportementaux de l'assertion	12
L'agressivité dans l'assertion	24
La direction de l'agressivité dans l'assertion .	35
Chapitre II - Méthodologie	43
Choix des sujets	44
Agenda des rencontres	45
Choix des instruments de mesure	46
1 ^o Questionnaire d'assertion Rathus	46
2 ^o Test de frustration de Rosenzweig	49
3 ^o Le déroulement de l'expérience	52
4 ^o Le traitement statistique des données ...	53
Hypothèses	54
Analyse statistique des données	54
Chapitre III - Présentation et discussion des résultats	56

Table des matières (suite)

Présentation des résultats	57
Formation des deux groupes	57
Différences de moyennes entre les deux groupes	60
Résultats pour les autres dimensions	62
Discussion des résultats	65
Conclusion	69
Annexe 1 - Questionnaire d'assertion Rathus (R.A.S.)	71
Annexe 2 - Exemple de l'épreuve P.F.S. de Rosenzweig (pour adultes)	76
Bibliographie	81

Introduction

Placés dans des conflits interpersonnels, des individus frustrés par un empêchement situationnel ou par l'interaction avec une autre personne, réagissent ouvertement et expriment leur colère, leur mécontentement et leur ressentiment, qu'ils dirigent directement vers l'environnement. Cependant, d'autres individus s'empêchent de répondre et parfois même, retournent l'agressivité contre eux-mêmes sous forme de culpabilité et de dépréciation personnelle. Une question se pose alors: la direction donnée à l'agressivité est-elle une variable importante dans l'assertion? Les personnes affirmatives dirigent-elles plus leur agressivité vers l'extérieur que celles qui s'affirment moins?

Cette question est pertinente dans le contexte de la société pluraliste actuelle qui exige de plus en plus que les individus défendent leurs droits, individuels et collectifs, tout en respectant ceux des autres et qu'ils s'assurent à la base du maximum d'efficacité interactionnelle. Toutefois, des difficultés d'adaptation se manifestent de façon accrue sous forme de comportements destructeurs pour autrui (c'est-à-dire délinquance) et destructeurs pour soi (c'est-à-dire dépression).

Il peut s'avérer important de tenir compte de la direction donnée à l'agressivité dans le cadre de l'entraînement à l'assertion, qui se veut une approche thérapeutique visant la substitution de ces comportements inadaptés par des comportements plus adéquats.

De plus, l'agressivité est souvent considérée dans son sens négatif et destructeur alors que l'originalité de la présente étude consiste en l'élargissement de la vision de l'agressivité comme pouvant être constructive et positive et s'utiliser justement comme une propulsion à s'affirmer.

La première partie présente l'assertion à partir de la littérature déjà existante puis arrive à une définition aussi bien du point de vue conceptuel qu'empirique pour aborder ensuite l'assertion et l'agressivité et surtout, l'importance de la direction de l'agressivité dans l'affirmation de soi. Ce premier chapitre se terminera par un court résumé et par la formulation des hypothèses centrales. Dans le deuxième chapitre, nous expliquerons la méthodologie utilisée et finalement dans le chapitre trois, nous exposerons et discuterons les résultats obtenus.

Chapitre premier

L'assertion

Nous ne saurions aborder l'assertion sans parler de l'entraînement à l'assertion comme approche thérapeutique, puisque le concept d'assertion est né des travaux cliniques dans ce domaine. Nous verrons donc de façon générale et brève les diverses influences ayant contribué à la croissance de la littérature sur l'assertion ces dernières années. Puis après ce bref historique, nous situerons les composantes de l'assertion sur une base conceptuelle et empirique. Finalement, nous aborderons l'agressivité vue comme une variable importante dans l'assertion et la direction donnée à celle-ci dans le processus d'affirmation de soi.

Historique

L'entraînement à l'assertion prend un essor considérable depuis les années 70 et semble répondre aux besoins des individus d'acquérir de l'efficacité interpersonnelle dans notre monde pluraliste actuel. Cette approche thérapeutique naît de l'application des techniques traditionnelles de conditionnement en modification de comportement, adaptées aux relations humaines. Les principaux innovateurs sont: Salter (1949) qui adapte le modèle de Pavlov à ses interventions

avec des individus inhibés et par la suite, Wolpe (1958), reconnu pour ses travaux en désensibilisation systématique, qui utilise ces mêmes techniques en déconditionnant l'anxiété inhibitrice chez ses clients(es) afin de favoriser l'ouverture de soi dans des contextes sociaux et interpersonnels. L'entraînement à l'assertion est né et est avant tout un mode d'intervention visant à substituer à des comportements d'inhibition des comportements plus affirmatifs. Vers les années 70, plusieurs auteurs se penchent sur la vérification des procédures et des techniques classiques en modification de comportement, en les adaptant à l'entraînement à l'affirmation de soi (McFall et Marston, 1970; McFall et Lillesand, 1971). Ces auteurs sont à la source de l'apparition de recherches où l'efficacité du façonnement, du conditionnement opérant, de l'apprentissage d'après modèle, etc., est expérimentée avec différentes populations et divers symptômes.

Puis surgit l'influence d'Alberti et Emmons (1970) qui allient des notions humanistes élaborées par Rogers (1961), à la vision strictement comportementale et automate des "behavioristes". Les écrits apparaissent et montrent la préoccupation de certains chercheurs et certains cliniciens pour les dimensions intra-personnelles dans l'assertion, c'est-à-dire le concept de soi, l'actualisation de soi, l'estime personnelle, etc., (Perrell et al., 1974).

L'influence des thérapies rationnelles émotives s'intègrent également dans le développement de l'entraînement à l'assertion et les auteurs tiennent compte des idées irrationnelles, de la dépréciation personnelle ou de l'appréhension des conséquences chez l'individu, dans leur compréhension de l'assertion.

Récemment, une tendance vers une conceptualisation et, conséquemment, une approche thérapeutique plus intégrative et holistique se dégagent. Plusieurs auteurs admettent que les variables cognitives, affectives et médiatrices jouent sans doute un rôle prépondérant dans l'assertion. Toutefois, encore peu de recherches empiriques sont présentées comparativement à ce qui se fait sur le plan clinique.

Assertion, définition

Nous avons vu, dans les pages précédentes, comment s'est développé le courant en faveur de l'entraînement à l'assertion d'où émerge le concept d'assertion. Nous verrons maintenant, quels sont les aspects cognitifs et affectifs reliés à l'assertion ainsi que les variables comportementales et socio-culturelles. Puis finalement, après avoir retenu les éléments pertinents à la présente étude, nous dégagerons les liens menant à une version constructive de l'agressivité.

Aspects cognitifs et affectifs de l'assertion

Regardons quelles ont été les contributions de Salter (1949) et de Wolpe (1958), principaux innovateurs de l'assertion.

Dès 1949, Salter parle d'extériorisation de soi qu'il oppose au concept d'inhibition, retrait et passivité. Cet auteur croit fondamentalement que l'individu tend naturellement à l'ouverture de soi. Seulement, si certains comportements sociaux et interpersonnels sont punis ou désapprouvés, ils sont bannis du répertoire de l'individu et cette inhibition tend à se généraliser à d'autres contextes sociaux et interpersonnels. Ce clinicien parle donc d'"excitatory behavior" et d'"inhibitory behavior". De plus, il considère que la non-extériorisation des émotions produit des conflits et des remous intérieurs. Il valorise l'expression directe et franche des émotions ainsi que la capacité de confrontation et d'argumentation. Ce clinicien modèle les comportements de ses clients afin qu'ils ne se laissent plus brimer, substituant ainsi à des comportements d'évitement et de retrait des comportements plus expressifs et mieux adaptés.

Quelques années plus tard, Wolpe (1958), le premier à utiliser le terme assertion en rapport avec l'ouverture de soi dans des contextes interpersonnels, rejoint la position de Salter (1949) et parle d'expression de sentiments négatifs

(colère, ressentiment, etc...) et de comportements d'opposition de façon socialement acceptable et il y ajoute l'expression des sentiments positifs et affectueux. Le principal élément nouveau que l'auteur suggère consiste en l'importance accordée à l'anxiété, considérant celle-ci incompatible avec l'assertion, l'un inhibant réciproquement l'autre.

Sur le plan pratique, Wolpe (1958) catégorise les comportements "assertifs" en "feeling talk", ce qui est l'expression directe des sentiments; et en "hostile statements" dans le cas de situations où l'individu exige des rectifications et des changements de la part des autres en plus d'exprimer ses sentiments lorsqu'il connaît une situation injuste. L'auteur parle aussi de "disagreement" lorsque la personne s'oppose à d'autres et qu'elle diverge clairement d'opinion avec eux.

Ces deux auteurs se rejoignent alors qu'ils parlent d'expression et d'ouverture de soi dans des contextes interpersonnels et sociaux et qu'ils valorisent des comportements aguerris et actifs en substitution à des comportements passifs et timorés. Alberti et Emmons (1977) publient un article de Salter dans lequel ce dernier considère que donner place à l'expression des sentiments positifs dans l'assertion est une erreur lexicographique, puisqu'un terme est défini par son opposé.

D'autres dimensions intra-personnelles sont reliées à l'assertion, comme le respect personnel et le concept de soi. Wolpe et Lazarus (1966) mettent particulièrement l'accent sur la nécessité de "se tenir debout pour ses droits", c'est-à-dire de faire respecter ses droits personnels, condition, d'après eux, pour garder un équilibre sain.

Alberti et Emmons (1970) influencés par les valeurs humanistes de Rogers (1961) corroborent théoriquement Wolpe et Lazarus (1966) et notent l'importance du respect des droits personnels et collectifs. De plus, ils affirment que l'individu, quels que soient son âge, son sexe, sa race ou son statut, a droit à l'expression de soi et à la dignité personnelle.

Plus spécialement, les auteurs ajoutent la dimension de l'acceptation de soi dans leur conception de l'assertion. Ils mentionnent aussi que la personne qui s'affirme, fait des choix personnels, s'exprime et finit donc inévitablement par atteindre ses buts, accroître son estime personnelle et réduire son anxiété.

Percell et al., (1974) supportent empiriquement les énoncés de Wolpe (1958, 1969) et d'Alberti et Emmons (1970) en ce qui a trait à l'anxiété. Ils démontrent, d'après leur étude, que les sujets "assertifs" sont moins anxieux que les "non-assertifs" après entraînement à l'assertion et que le

niveau d'acceptation de soi est plus élevé chez les sujets "assertifs".

Dans le but d'identifier certains aspects cognitifs de l'assertion, Ludwig et Lazarus (1972) rapportent que l'autocritique, le perfectionnisme, les désirs d'approbation irréalistes, les conceptions faussées de l'agressivité et la critique des autres peuvent jouer un rôle dans l'assertion. Ils suggèrent donc de tenir compte de ces facteurs puisqu'ils restreignent certainement l'individu dans son affirmation de soi.

Appuyant les hypothèses en faveur des dimensions intra-personnelles dans l'assertion, Percell et al., (1974) ainsi qu'Henderson (1976) démontrent que l'entraînement à l'assertion produit des changements dans les sphères cognitives et affectives telles que l'acceptation de soi, la perception de soi et l'actualisation de soi.

Jusqu'à maintenant, nous retenons que l'assertion est contraire à l'inhibition; elle est l'expression des sentiments négatifs de façon directe et franche. De plus, nous remarquons que certaines dimensions en termes de concept de soi (acceptation de soi, actualisation de soi, etc.) sont intimement reliées à l'assertion. Pour les fins de notre recherche, nous nous intéresserons surtout aux aspects des comportements d'opposition, aux réactions dans des situations

conflictuelles: situations où l'individu doit faire respecter ses droits, refuser des demandes déraisonnables et exiger des rectifications lorsqu'il est frustré par un inconvénient ou par les comportements d'autrui.

Nous aborderons dans les pages qui suivent, les aspects comportementaux de l'assertion réactive et nous établirons des liens avec une vision constructive de l'agressivité.

Les aspects comportementaux de l'assertion

Des dimensions non-verbales sont reconnues comme importantes dans l'étude des comportements d'assertion: le regard, l'expression faciale, les mouvements du corps et la distance physique. Celles-ci sont même, à un moment donné, considérées comme plus importantes que le contenu verbal par Mehrabian (1968) et Mehrabian et Ferris (1967). Par ailleurs, Eisler et al., (1973) réfutent l'hypothèse voulant que le non-verbal soit prioritaire et démontrent par leur étude, que les sujets "assertifs" se différencient des sujets "non-assertifs" autant d'après leurs comportements verbaux que d'après leurs comportements non-verbaux.

Puisque notre intérêt porte surtout sur les comportements verbaux de l'assertion, voici ce qu'en disent les auteurs suivants.

Salter (1949) catégorise des comportements, qu'il

nomme "excitatory behaviors", comme suit: parler en "je", exprimer ses sentiments de façon directe et franche, contredire et attaquer. Ce clinicien accorde surtout de l'importance aux habiletés verbales par lesquelles l'individu n'a pas peur de répondre, de soutenir ses arguments, de débattre son point de vue et de foncer au lieu de se laisser intimider par les autres. Salter encourage donc ses clients et clientes à débiter des argumentations à la station-service afin qu'ils deviennent plus aguerris.

Wolpe (1958) admet l'expression des sentiments positifs et affectueux dans l'assertion, et il accorde aussi beaucoup d'intérêt à la présence de comportements d'opposition ainsi qu'à l'expression des sentiments négatifs (colère, désapprobation, ressentiment, etc...) dans sa compréhension de l'assertion. Cet auteur propose donc des modes de comportements comme: l'expression simple et ouverte des sentiments; l'expression des sentiments suivie de demandes de réajustement et de rectification dans des situations où l'individu est offensé ou traité injustement; l'expression de désaccord face à des idées ou opinions contraires à celles de l'individu; la valorisation et l'appréciation extériorisées de comportements que l'individu apprécie de la part d'autrui afin d'augmenter la probabilité d'apparition de ceux-ci.

Des études expérimentales se font à partir de ces

schèmes de comportements. Ainsi McFall et Marston (1970) étudient l'efficacité des techniques de modelage et de "behavior rehearsal" alors qu'ils entraînent leurs participants à refuser des demandes déraisonnables. Ils concluent que l'apprentissage à refuser des demandes déraisonnables n'augmente pas l'habileté à demander des faveurs. Pour sa part, Lawrence (1970) conclut qu'apprendre à diverger d'opinions contraires aux siennes n'accroît pas l'habileté à se dire ouvertement d'accord avec des opinions semblables.

Il est à noter que les énoncés de Salter (1949) et de Wolpe (1958, 1963, 1969) donnent lieu à des recherches basées sur des comportements d'opposition. Plus importantes encore, les conclusions de McFall et Marston (1970) et de Lawrence (1970) nous amènent à croire qu'il existe des différences entre initier des comportements et réagir aux comportements des autres et aucune étude en assertion ne tient compte de ces différences de façon claire et systématique.

Rich et Schroeder (1976) tentent une définition plus scientifique de l'assertion. Ils déduisent, après l'analyse des différentes définitions opérationnelles proposées par plusieurs auteurs, que les attributs communs retrouvés dans celles-ci dénotent que l'assertion se réfère à des apprentissages. Ils parlent d'habiletés à rechercher ou à maintenir des renforcements impliquant les risques de perdre ces mêmes

renforcements en s'affirmant. Ces auteurs avancent que l'assertion possède des qualités proactives et réactives mais ne vont pas plus loin dans leurs explications théoriques.

Jusqu'à maintenant, l'assertion consiste en des comportements où l'individu exprime directement ses sentiments, affirme ses droits tout en respectant ceux des autres. Il est capable dans des conflits interpersonnels d'atteindre ses buts en demandant des changements de comportement de la part des autres. Ce qu'on appelle "assertion réactive" et qui fait l'objet de notre étude, c'est de réagir et de donner des réponses efficaces en réaction aux comportements d'autrui. S'il s'agit d'expression de sentiments négatifs, nous parlons alors d'assertion réactive négative. Par contre, réagir à des commentaires positifs, comme accepter des compliments, se réfère alors à l'assertion réactive positive.

Sur un plan expérimental, Eisler et al., (1973) étudient les composantes de l'assertion et distinguent les sujets "assertifs" des "non-assertifs" parmi trente (30) patients psychiatriques. On y joue, sous forme de jeu de rôles, quatorze (14) situations interpersonnelles frustrantes et on enregistre les réponses des participants sur un appareil audio-visuel.

Les résultats démontrent que les sujets "assertifs" répondent aux situations conflictuelles plus rapidement ($t =$

2.36, $p < .05$) et avec plus d'intonation ($t = 2.85$, $p < .05$). Les sujets "assertifs" répondent plus émotivement (affect) que les sujets "non-assertifs" ($t = 6.34$, $p < .001$) et les premiers sont plus enclins à demander et à exiger des changements de comportements ($t = 2.13$, $p < .05$). De plus, les "assertifs" n'accèdent pas automatiquement aux exigences du protagoniste ($t = 3.56$, $p < .01$).

Dans une étude subséquente, Hersen et al., (1974) vérifient la généralisation des réponses "assertives" sur huit (8) composantes verbales et non-verbales (durée du regard, intonation, acceptation de la situation comme telle, émotivité, durée de la réplique, temps à répondre, ton de la voix et demande de changement). Les résultats confirment leur étude précédente et supportent que les comportements ci-haut mentionnés se manifestent davantage chez les gens "assertifs" et ils ajoutent que les effets de généralisation sont absents lorsque les individus doivent réagir à de nouvelles situations autres que celles qui sont utilisées dans l'entraînement à l'assertion. En effet, les individus ne reproduisent pas leurs apprentissages au niveau de la durée des réponses, de l'acceptation des situations comme telles et des demandes de changement. Ce qui signifie qu'après avoir appris ces comportements, les sujets ne transfèrent pas leurs habiletés apprises à des nouvelles situations et les auteurs expliquent ceci par le fait qu'ils ont

négligé d'apprendre à leurs clients à discriminer et à évaluer les situations afin d'y adapter leurs réponses "assertives".

Eisler et al., (1973) et Hersen et al., (1974) apportent des précisions intéressantes sur les composantes de l'assertion. La rapidité à répondre et l'intonation sont des facteurs importants et nous retenons plus spécifiquement que les sujets "assertifs":

1. n'accèdent pas automatiquement aux exigences d'autrui;
2. montrent plus d'émotivité (affect);
3. sont plus enclins à exiger des changements de comportement de la part du protagoniste.

Malheureusement, les auteurs ne semblent pas accorder d'importance aux caractéristiques propres aux diverses situations adaptées en jeux de rôle dans l'expérimentation. Certaines, par exemple, portent atteinte directement au moi de la personne sous forme de disqualification (c'est-à-dire, veux-tu enlever cette affreuse tablette que tu viens d'installer là?). D'autres sont un inconvénient pur et simple (c'est-à-dire, un individu réalise qu'il manque un bouton à la chemise qu'il vient d'acheter et doit la retourner). Nous présumons donc que des situations du type d'attaque personnelle évoquent plus d'émotivité chez les sujets que celles qui sont un obstacle ou un inconvénient. Il nous semble donc important de tenir compte

de cette lacune au niveau des résultats.

Nous rejoignons le point de vue de Rathus (1973) en affirmant que la non-généralisation des réponses apprises, particulièrement dans le cas de l'émotivité et de la non-acceptation des situations comme telles, s'explique possible-ment, à notre avis, par les difficultés que peuvent ressentir les sujets à objectiver les frustrations et conséquemment à décider d'une réponse appropriée. Une lacune qui nous semble importante consiste en un manque d'intervention sur le plan cognitif visant à sensibiliser les personnes à orienter leurs réponses vers des buts. La confusion entre l'assertion et l'agressivité s'avère également un élément à considérer à ce niveau (Ludwig et Lazarus, 1972). De plus, on y fait aucune mention des aspects proactifs et réactifs des comportements.

Poursuivant leurs investigations, Eisler et al., (1975) s'interrogent sur le rôle du contexte social et interpersonnel dans l'assertion. Ils concluent dans cette étude que des différences significatives apparaissent sur six (6) des sept (7) variables non-verbales entre l'assertion positive (expression de sentiments positifs) et l'assertion négative (expression de sentiments négatifs).

Les hommes diffèrent des femmes sur toutes les mesures verbales d'assertion. Dans des situations exigeant de "se

tenir debout pour ses droits", les hommes s'affirment plus face aux femmes qu'aux autres hommes. Toutefois, dans des situations demandant de l'assertion positive, les hommes ont plus tendance à exprimer des sentiments positifs aux femmes qu'aux hommes. Le degré de familiarité joue un rôle aussi puisque les personnes s'affirment positivement avec plus d'aisance face aux gens qui leur sont moins familiers.

Les auteurs expliquent leurs résultats par les influences socio-culturelles mais ne trouvent pas d'explications en faveur de la facilité des hommes à exprimer leurs sentiments négatifs aux femmes comparativement aux autres hommes. Les hommes expriment facilement des compliments et des sentiments chaleureux aux femmes alors qu'ils ne les épargnent pas lorsqu'il s'agit d'exprimer des sentiments négatifs, ce qu'ils font avec plus de difficultés face à d'autres hommes.

En résumé, cette recherche montre que le contexte social s'avère non seulement important mais joue un rôle déterminant dans l'assertion. De plus, le type d'interaction personnelle, le sexe et le degré de familiarité sont des facteurs qui méritent considération dans la compréhension de l'assertion positive et de l'assertion négative.

Wolfe et Fodor (1975) apportent des précisions concernant les différences socio-culturelles qui se manifestent

dans l'assertion des hommes et des femmes. Il est généralement admis qu'un homme soit agressif (c'est-à-dire, il faut être agressif pour réussir), alors qu'il est généralement transmis aux femmes qu'elles doivent être compréhensives et conciliantes. Ces stéréotypes jouent dans la définition des rôles masculins et féminins et font que les femmes entretiennent souvent des idées irrationnelles qui les empêchent de s'affirmer.

Voyons comment l'apport des affirmations théoriques de Rathus (1975) s'ajoutent aux explications de Wolpe (1974) sur l'absence de généralisation des apprentissages d'affirmation de soi.

Rathus (1975) propose une conception théorique originale. Il définit l'assertion comme étant l'expression de soi de façon positive et constructive. Il parle d'assertion comme antithèse d'inhibition et conçoit que la personne "assertive" est capable d'exiger des changements lorsque nécessaire, de reconnaître ses propres erreurs sans pour autant se diminuer et ne laisse pas les autres abuser d'elle. Elle peut aussi refuser des demandes auxquelles elle ne veut pas ou ne peut pas répondre ou qu'elle juge exagérées. Lorsque les risques de punitions sociales sont trop élevés, l'individu choisit de ne rien dire sans pour autant entretenir des "ruminations intropunitives". Rathus, le seul à utiliser le terme

d'intropunitivité, mentionne que les individus qui ne s'affirment pas entretiennent généralement des relations punitives avec les autres.

Nous retenons surtout de cet auteur qu'avant de pouvoir demander à quelqu'un de changer son comportement ou de lui demander de rectifier le tort causé, l'individu doit être capable d'objectiver la frustration, c'est-à-dire de s'apercevoir qu'il est traité injustement ou qu'il est offensé. Il doit donc situer d'abord le problème et reconnaître la responsabilité de la personne qui le frustre et ce n'est qu'à ce moment, après avoir évalué la situation, que le sujet décide d'une réponse adaptée et appropriée, orientée vers des issues.

Ces énoncés, quoique peu approfondis, apportent des éclaircissements sur les résultats d'Eisler et al., (1974) sur la non-généralisation des réponses. Surtout, ils s'insèrent dans le rationnel de notre étude, particulièrement l'affirmation de l'auteur quant à l'importance de:

- 1) objectiver les frustrations;
- 2) demander des changements avec une orientation vers la solution des problèmes (issue-oriented).

Dans la pratique de l'entraînement à l'assertion, Lange, Rimm et Loxley (1975) apprennent à leurs participants à identifier le comportement offensif d'une autre personne,

à exprimer leurs sentiments en rapport avec celui-ci ainsi qu'à dire les conséquences de cet agissement sur eux. Ils appuient sur l'importance d'atteindre leurs buts après s'être situés dans une confrontation. De plus, ils sensibilisent leurs clients aux différences entre "initier" un comportement et réagir au comportement d'un autre.

Donc, dans la pratique, on prend intuitivement en considération les affirmations de Rathus (1975) mais aucune recherche n'appuie expérimentalement ces arguments.

Une question se pose: Qu'est-ce qui, au niveau du contenu d'une réponse verbale dans un conflit interpersonnel, permet de croire qu'elle est du type "assertif"?

Bower et Bower (1976) publient un ouvrage pratique et concret sur l'apprentissage de l'efficacité interpersonnelle à composer avec des situations frustrantes (c'est-à-dire la critique, la disqualification, les reproches, etc...). On y propose la méthode DESC, pour la solution de conflits. Ainsi, face à une disqualification, par exemple, le sujet:

- 1) D: décrit en temps concrets et précis le comportement vexant de l'autre personne;
- 2) E: exprime ses sentiments en "je" sans blâmer, ni discréditer;
- 3) S: exige un changement précis de la part de l'autre;

- 4) C: mentionne les conséquences positives découlant du changement effectué.

Par la suite, la personne acquiesce et valorise les changements accomplis et si, au contraire, la situation n'a pas changé, elle reprend la même démarche et affirme clairement les conséquences négatives qui seront exécutées si le comportement négatif persiste.

De leur côté, Cooley et Hollandsworth (1977) suggèrent la stratégie verbale suivante. Dans les cas où l'individu doit prendre position, il dit un non ou un oui sans équivoque, exprime ses sentiments et les raisons personnelles de son refus, sans toutefois tomber dans des excuses. Dans les occasions où il demande une faveur ou affirme ses droits, il situe le problème, s'assure des conditions prévalant à la solution du problème, acquiert ou fournit les informations nécessaires en vue d'une solution et exprime ses sentiments positifs et négatifs.

Après avoir vu les dimensions affectives et cognitives s'intégrant à la définition de l'assertion et par la suite les principales composantes comportementales (verbales) et socio-culturelles de l'assertion, nous tenterons maintenant de dégager certains liens avec une vision constructive et positive de l'agressivité.

L'agressivité dans l'assertion

Nous avons vu que l'assertion réactive négative consiste à objectiver les frustrations, à exprimer ses sentiments, à "se tenir debout pour ses droits" et exiger des changements ou des réajustements en s'orientant vers une recherche de solution. Voyons maintenant comment cette conception de l'assertion se rapproche de la conception psycho-analytique de Rosenzweig (1976, 1978).

Rosenzweig (1976) considère que la frustration, lorsqu'elle est la source de l'agressivité, est dans certains cas, primaire lorsque l'individu a des besoins conflictuels en soi et elle est secondaire lorsqu'il rencontre un obstacle ou que l'intervention d'une autre personne interfère dans la poursuite d'un but. La frustration, à ce moment-là, implique donc qu'il y a un problème à résoudre et l'agressivité ressentie se manifeste alors de façon constructive ou, au contraire, de façon négative. L'auteur parle alors de "some form of assertive or coping behavior" et l'agressivité dans la recherche de solution a des effets, soit affirmatifs et constructifs ou négatifs et destructeurs.

L'agressivité positive et constructive de Rosenzweig (1976, 1978) se base sur le concept de "persistance des besoins" qui signifie que l'individu poursuit ses objectifs en dépit de l'obstacle et s'intéresse à la solution du conflit en demandant

la collaboration et une action de la part de l'autre personne impliquée dans le conflit. Dans d'autres cas, il prend lui-même la responsabilité de la solution du problème. L'individu ne se laisse donc pas brimer et donne une autre direction à la situation; il n'est donc pas un agent passif face aux situations conflictuelles.

Cette conception se rapproche donc de celle de Rathus (1975) qui parle de recherche de solution et de celle d'Eisler et al., (1973, 1974) qui démontrent que l'individu qui s'affirme n'accède pas automatiquement aux exigences d'autrui et demande des changements de la part des autres personnes impliquées dans la situation.

De plus, Rosenzweig (1976, 1978) précise le concept de "domination par l'obstacle" où l'individu met l'accent sur l'identification de l'inconvénient ou de l'obstacle. Il en parle en termes de situation où l'individu s'attarde surtout à l'importance de cette frustration pour lui, dans d'autres cas la minimise et, parfois, la nie complètement. Ce concept nous ramène donc à l'énoncé de Rathus (1975) quant à l'objectivation des frustrations et à la question: est-il fondamental qu'avant de s'affirmer, l'individu doive d'abord cognitivement prendre conscience de la présence de l'obstacle? Ces auteurs n'apportent pas de précision théorique à cet effet.

Un autre concept intéressant, opérationnalisé par Rosenzweig (1976, 1978), concerne la "défense du moi" qui se traduit par des réponses où la personne se défend sous formes d'attaques contre les autres ou contre elle-même. Il s'agit ici d'expressions émotionnelles qui, malheureusement, n'incluent pas l'expression émotive simple des sentiments négatifs. Elles se rapportent donc surtout à l'agressivité négative et destructive pour soi ou les autres. Dans certains cas, l'individu adopte une position conciliante où il neutralise ses sentiments de frustration et va même jusqu'à excuser le comportement de l'autre (c'est-à-dire, ça arrive à tout le monde).

En somme, il est intéressant, compte tenu des contextes théoriques différents, de relier les concepts d'agressivité positive et constructive en termes de persistance des besoins, c'est-à-dire de recherche de solution de Rosenzweig (1976, 1978) à la définition de l'assertion (Rathus, 1975; Eisler et al., 1973, 1975) car ceci valide le postulat de Wolpe (1973) voulant que l'agressivité est une propulsion à s'affirmer et que si le client a une vision exclusivement négative de l'agressivité, il évite de s'affirmer et n'atteint pas ses buts.

Après plusieurs années de travail sur l'étude de l'agressivité face aux frustrations (1937 à 1978), Rosenzweig (1978) établit un lien entre l'agressivité et l'assertion dans sa dernière publication. Il cite:

It is hence maintained that assertiveness be regarded as the essential component of aggression. Originating in assertiveness, aggression is then defined as potentially including constructive action as regards the goal to be achieved: the means employed in such action remain by definition neutral (Rosenzweig (1978, p. 2).

Rosenzweig (1976) souligne que trop souvent les discussions sur l'agressivité s'articulent autour de deux préjugés. Le premier préjugé est de confondre agressivité, destruction et hostilité. Rosenzweig affirme que théoriquement, ce concept est assez grand pour y inclure les comportements agressifs négatifs et destructeurs. Deuxièmement, un autre préjugé veut que l'agressivité résulte toujours de frustrations antérieures, ce qui n'est pas toujours le cas lorsqu'il s'agit de frustrations primaires (c'est-à-dire, conflits intrapersonnels). Nous limiterons notre présente étude aux réactions se rapportant à des frustrations secondaires, c'est-à-dire provenant de l'extérieur.

Nous verrons maintenant comment les auteurs en assertion basent leurs écrits sur ce préjugé que l'agressivité égale hostilité et destruction.

Dans la prochaine recherche, une confusion entre l'assertion et l'agressivité négative apparaît alors que certains comportements hostiles sont considérés comme affirmatifs.

Ainsi, Friedman (1968) place des sujets face à une tâche (puzzle) alors que des collaborateurs à la recherche interrompent, frustrant, irritent et distraient ces mêmes sujets de façon intermittente. Les réponses sont cotées sur une mesure d'assertion de 0-24, et des points positifs sont accordés aux expressions verbales de: désaccord ferme, de menaces faites à l'interrupteur, d'insultes et de demandes de cessation de la frustration. Il est clair que la prolifération d'insultes et de menaces ne doivent pas s'inclure dans la conceptualisation de l'assertion; elles sont plutôt une défense émotionnelle d'agressivité dite négative. Par contre, les recherches ultérieures à celle-ci montrent que désapprouver fermement et demander à l'autre de cesser ou de changer son comportement sont affirmatifs. Le fait que des auteurs confondent l'assertion et l'agressivité destructrice (menaces, insultes) donne lieu à des écrits théoriques et empiriques dans lesquels les auteurs tentent de différencier l'assertion de l'agressivité entendue dans son sens négatif et destructeur.

Alberti et Emmons (1970) et McFall et Lillesand (1971) s'alarment de cette ambiguïté et préviennent que les cliniciens doivent en pratique établir cette nuance car les clients(es) doivent discriminer les comportements affirmatifs positifs de ceux qui sont exagérés et négatifs car si on

confond l'assertion avec l'agressivité (destructrice), il y a de fortes chances que l'on perçoive l'apprentissage des comportements affirmatifs comme inapproprié et contraire aux valeurs socio-éducatives de l'individu et, en retour, inhibé.

Sur le plan théorique, Alberti et Emmons (1970) proposent un mode de compréhension tripartite. L'assertion indique des comportements par lesquels la personne agit par elle-même, assume ses choix personnels et se "tient debout pour ses droits", tout en respectant ceux des autres. Elle atteint ses buts de façon positive et renforce ainsi son estime personnelle. Assertion s'oppose donc à "non-assertion" qui réfère à des comportements auto-destructeurs par lesquels la personne nie ses sentiments, se culpabilise plutôt que de faire respecter ses droits, se soumet facilement aux décisions des autres et atteint rarement ses buts. Enfin, l'agressivité implique des comportements destructeurs pour autrui sous forme d'hostilité, de menaces ou de sarcasmes. La personne décide à la place des autres et atteint ses objectifs par coercition. En résumé, ces auteurs définissent l'assertion en opposition à l'agressivité prise dans son sens punitif et destructeur pour autrui et à la non-affirmation entendue en termes de passivité, inhibition et auto-punitivité.

Dans le but d'apporter des éclaircissements aux concepts d'assertion et d'agressivité, Galassi et Galassi (1975)

vérifient la relation entre une mesure d'assertion, le CSES (College Self-Expression Scale) et une mesure d'agressivité, le Buss-Durkee Inventory, administrées à cent (100) étudiantes et à soixante (60) étudiants de niveau collégial. Ces auteurs se réfèrent à la notion d'agressivité destructrice et négative.

Le test d'assertion consiste en cinquante (50) auto-évaluations sur: l'expression des sentiments d'affection, d'approbation, d'opinions personnelles, de colère justifiée et d'irritation; des auto-évaluations aussi en rapport avec l'habileté à entreprendre des conversations, à demander des faveurs, à "se tenir debout pour ses droits" et, finalement, à refuser des demandes abusives. Toutes ces variables sont mesurées en tenant compte du degré de familiarité (famille, autorité, pairs) et du sexe de la personne qui répond et de celle à qui s'adresse la réponse (sexe opposé ou non).

Le test d'agressivité mesure cinq (5) formes d'agressivité (l'agressivité indirecte, les assauts, l'irritabilité, le négativisme et l'agressivité verbale) et deux (2) types d'hostilité (ressentiment et méfiance) ainsi qu'une mesure globale d'agressivité-hostilité.

Leurs résultats indiquent qu'il n'y a aucune relation consistante entre les deux tests. Des relations linéaires

significatives existent entre la mesure d'assertion et seulement trois (3) des huit (8) échelles d'agressivité-hostilité, l'hostilité verbale ($r = .38$), l'irritabilité ($r = .32$) et le ressentiment ($r = .38$) pour l'échantillon féminin. De plus, la variance compte dans chacun des cas pour moins que 15%. Il faut noter que les deux dernières échelles sont inversement reliées à la mesure d'assertion.

Quant à l'échantillon masculin, seulement deux (2) des huit (8) échelles d'agressivité-hostilité (ressentiment et méfiance) montrent une relation significative avec l'échelle d'assertion. La variance entre l'assertion et le ressentiment égale .29 alors qu'elle est de .33 entre la méfiance (suspicion) et l'assertion.

Les résultats pour les hommes démontrent que lorsqu'ils sont faibles sur le test d'assertion, ils obtiennent des scores plus élevés en ressentiment et en méfiance et inversement.

D'autre part, la mesure globale d'agressivité-hostilité n'est pas reliée ($p > .01$) à l'échelle d'assertion pour les échantillons féminins et masculins. Finalement, si on considère seulement les cinq (5) échelles d'agressivité (agressivité indirecte, assaut, irritabilité, négativisme et agressivité verbale) une relation positive significative

existe entre la mesure d'assertion et l'agressivité verbale chez les femmes.

En résumé, cette étude démontre qu'il existe des différences entre l'assertion et l'agressivité telles que mesurées par le CSES (College Self-Expression Scale) et le Buss-Durkee Inventory. Les femmes diffèrent des hommes en termes d'assertion et d'agressivité, c'est-à-dire qu'elles sont plus agressives verbalement lorsqu'elles cotent plus fort en assertion. Par contre, les femmes qui ne s'affirment pas manifestent de l'irritabilité et du ressentiment; les hommes qui ne s'affirment pas manifestent du ressentiment et de la méfiance (suspicion).

Dans une autre tentative de différencier l'assertion de l'agressivité, Hollandsworth (1975) élabore une étude ayant pour buts: la validation du ASES (Adult Self-Expression Scale), les capacités de discrimination de cet instrument ainsi que les relations entre cette échelle d'assertion et différents types d'agressivité verbale et physique. On y étudie également les relations entre l'assertion telle que mesurée par le ASES et les variables de soumission (abasement) et de domination (dominance). Pour la première partie de son étude, l'auteur choisit une population hétérogène de trente-huit (38) sujets, plus trente-cinq (35) étudiants et un autre groupe de vingt-six (26) patients psychiatriques diagnostiqués dépressifs

ou schizophréniques. Un échantillon de soixante-quatre (64) prisonniers participent à la deuxième partie de la recherche.

Les résultats de la première partie de la recherche supportent les hypothèses que:

- 1) il existe des relations significatives entre le ASES et les variables de soumission et de domination telles que mesurées par le ASES, le Adjective Check List et l'évaluation des pairs;
- 2) la capacité de discrimination du ASES est partiellement supportée à cause de la confusion entre l'assertion et l'agressivité;
- 3) le coefficient de validité de l'assertion est plus élevé que les corrélations du ASES avec les mesures d'agressivité obtenues.

Dans la deuxième partie, l'auteur utilise deux (2) mesures d'assertion, le ASES et le RAS (Rathus Assertiveness Schedule) et une mesure d'agressivité, le Buss-Durkee Inventory. Les résultats confirment les hypothèses voulant que:

- 1) une relation positive existe entre les deux mesures d'assertion;
- 2) que cette relation positive est plus grande que les corrélations du ASES avec n'importe laquelle des mesures d'agressivité;
- 3) que la corrélation entre les deux tests d'assertion est plus élevée que celle du

ASES avec des mesures d'agressivité physique (assaut) ou d'agressivité globale.

L'auteur résume ses résultats dans les termes suivants:

The ASES, given the limitations associated with the sample and measures involved, appears to exhibit moderately strong convergent validity. Given that assertion and aggression were not hypothesized to be independent constructs, the ASES also exhibit a degree of discriminant validity in the non-psychiatric setting (Hollandsworth, 1975, p. 1408).

En résumé, nous retenons que l'agressivité constructive et positive dans l'assertion consiste à franchir les obstacles, à exprimer ses sentiments négatifs, sans culpabilité, sans blâmer les autres et à viser une solution au problème afin de résoudre la situation. L'individu réalise qu'il est offensé par une autre personne et agit en ayant un impact positif sur l'environnement, axé surtout sur le règlement de la situation. Il demande alors à l'autre personne non seulement des excuses mais attend une solution apportée par celle-ci.

En somme, lorsque Rosenzweig (1976, 1978) parle de "domination par l'obstacle", de "défense du moi" et de "persistance des besoins", il se rapproche des conceptions de

l'assertion de Wolpe (1973), de Eisler et al., (1973, 1974) et de celle de Rathus (1975); ce sont celles qui nous intéressent particulièrement dans le cadre de la présente étude.

Il est fort limitatif que la plupart des auteurs s'en tiennent à la dichotomie entre l'assertion et l'agressivité, celle-ci prise dans son sens destructeur et négatif. L'originalité de la présente étude consiste donc à réconcilier l'assertion à l'agressivité créative et constructive et, conséquemment, la direction donnée à celle-ci par l'individu devient une dimension importante à ce moment-là.

Nous verrons maintenant en quoi consiste la direction de l'agressivité et comment elle est une variable importante dans l'assertion.

La direction de l'agressivité dans l'assertion

Après avoir vu comment les auteurs abordent la question de la présence ou non de l'agressivité dans l'assertion, nous avons retenu les postulats de Wolpe (1973), de Eisler et al., (1973), Hersen et al., (1974), Rathus (1975) et, surtout, la conceptualisation de l'agressivité constructive de Rosenzweig (1976, 1978). Le concept de direction de l'agressivité est élaboré par Saul Rosenzweig (1937, 1976, 1978). Notons que Salter (1949) postule que la non-extériorisation des

émotions donne souvent lieu à des conflits et à des remous intérieurs, alors que Wolpe (1973) affirme que:

The suppression of action that would give outward expression to feelings results in continuing inner turmoil, which may produce psychosomatic symptoms and even pathological change in predisposed organs.

Quoique leurs énoncés soient peu appuyés sur le plan expérimental, ces cliniciens supportent leurs affirmations par les changements obtenus avec des clients(es) présentant différents symptômes tels que: dépression, maladies psychosomatiques, déviations sexuelles, etc.

Sur un plan clinique et expérimental, Rimm (1967) démontre, d'après un cas unique, que l'expression extériorisée de la colère diminue l'apparition des comportements auto-destructeurs d'agressivité retournée contre soi.

Le client, âgé de trente-huit (38) ans, est hospitalisé en psychiatrie depuis quelques mois et le comportement inadapté à modifier consiste en des pleurs incontrôlables, répétitifs et de longue durée (jusqu'à épuisement). Des entrevues révèlent que cet individu craint l'expression directe de ses propres sentiments de colère et celle des autres. Il fut longtemps intimidé par les comportements dominateurs de son père et de sa femme et ressent de la honte et de la culpabilité

relativement à ses pleurs qui sont, dit-il, reliés à des situations qui le mettent en colère. Il pleure, se déprécie et se culpabilise plutôt que de se fâcher et maintient ainsi des interactions auto-punitives.

L'entraînement à l'affirmation de soi se fait par l'administration de choc jusqu'à ce que le client exige du thérapeute qu'il "turn that d--n shock off". Les sessions suivantes se font en jeux de rôle où le thérapeute représente un membre de sa famille qui l'intimide.

En résumé, Rimm intervient dans le sens qu'il entraîne son client à diriger son agressivité vers l'extérieur plutôt que contre lui-même sous forme de remords, honte et culpabilité. L'intervention brise donc le cycle d'auto-punitivité du client et ce dernier apprend non seulement à exprimer ouvertement ses frustrations mais aussi à exiger des changements de la part d'autrui. Il n'assume plus seul la responsabilité de la situation conflictuelle et est supporté non pas à éviter de ressentir la colère mais à s'en servir en l'extériorisant vers l'objet de la frustration.

Il est reconnu que les individus qui se pénalisent eux-mêmes vont parfois jusqu'à entretenir des idées suicidaires, celles-ci étant une forme de retour d'agressivité contre eux-mêmes, appelée rétroflexion dans l'approche thérapeutique

gestaltiste (Perls, Hefferline et Goodman, 1951).

De plus, Kinsinger (1971) démontre dans son étude que les sujets qui menacent de se suicider montrent des tendances plus élevées de soumission, de dépendance et de masochisme sur le test MMPI; ils sont plus passifs-agressifs que les sujets qui ont fait des tentatives (suicidal atempters) de suicide et que les sujets non-suicidaires. Le groupe de sujets qui menacent de se suicider recourent davantage à l'hostilité indirecte comparativement aux deux (2) autres groupes, c'est-à-dire à ceux qui ont fait des tentatives suicidaires et aux non-suicidaires.

Les travaux de ces deux (2) auteurs (Kinsinger, 1971; Rimm, 1967) nous permettent donc de faire l'hypothèse que l'extériorisation ou inversement, la rétroflexion de l'agressivité, par les sujets mérite d'être considérée comme variable importante dans l'affirmation de soi.

Gentry et Kirwin (1972) étudient les relations entre un test mesurant l'inhibition (constriction) telle que mesurée par le Bates et Zimmerman (1971) et un test mesurant l'agressivité, le Buss-Durkee Inventory (1957) chez dix-sept (17) patients psychiatriques et concluent que les résultats sur le test d'inhibition sont inversement reliés aux variables d'agressivité (actions hostiles et verbales) telles que mesurées

par le test d'agressivité.

Poursuivant dans le même sens, Hersen, Eisler et Miller (1973) citent Roback et al., (1972) qui présentent une étude de cas d'une jeune fille de dix-huit (18) ans qui manifeste des comportements auto-destructeurs de mutilation personnelle (c'est-à-dire s'inflige des brûlures). L'intervention vise donc à renforcer des comportements socialement acceptables par lesquels elle extériorise ses colères et ses frustrations et après quarante-quatre (44) jours de thérapie, les auteurs rapportent la disparition des comportements de mutilation personnelle, disparition confirmée lors d'une vérification quatre (4) mois après.

Cette étude de cas supporte les études précédentes et nous permet de croire que la direction donnée à l'agressivité est une variable importante dans l'assertion. Voyons maintenant le point de vue théorique de Rathus (1975) à ce sujet. L'auteur parle des tests objectifs et projectifs qui donnent des indices sur les besoins d'entraînement à l'assertion de certains individus. Sur le MMPI, qu'un sujet anxieux et déprimé montre une tendance élevée sur la variable "psychopathic deviation", signifie que: "anger may be directed inwards as a correlate of inability to handle confrontations". Parlant d'un point de vue psycho-analytique, Rathus (1975) ajoute que l'individu a de l'énergie psychique qu'il utilise de différentes

façons, c'est-à-dire "composer" et agir (coping behaviors) ou, parfois, sous forme de récriminations personnelles. L'énergie psychique nécessaire pour "composer" avec les problèmes courants peut se dépenser dans le fonctionnement intro-punitif du "super-ego".

Rosenzweig (1976, 1978) parle depuis plusieurs années de "direction donnée à l'agressivité" et opérationnalise cette variable dans son test de réaction aux frustrations (P.F.S. 1938, 1976, 1978). Il conçoit la direction de l'agressivité comme étant extrapunitive (dirigée vers l'extérieur), intro-punitive (retournée contre soi) ou impunitive (neutralisée et niée).

Nous aborderons plus en détail ces variables opérationnalisées par l'auteur dans le prochain chapitre lors de la description du P.F.S. de Rosenzweig (1976) puisqu'il est l'un des instruments utilisés dans notre étude.

Schwartz et Gottman (1977) considèrent et démontrent expérimentalement que les sujets qui ne s'affirment pas sont limités dans leur affirmation de soi non pas parce qu'ils ne savent pas ce qu'est une réponse affirmative, mais parce qu'ils entretiennent des batailles intérieures où ils se disent des commentaires dépréciants et négatifs sur eux-mêmes.

Les pensées intropunitives interfèrent donc avec

l'affirmation de soi et avec l'expression ouverte et directe des sentiments.

Rappelons ici le point de vue de Lazarus (1973) qui permettra de saisir l'importance de considérer la direction donnée à l'agressivité dans l'affirmation de soi et surtout dans les confrontations. Cet auteur prône donc que s'affirmer consiste à répondre de façon supportante et empathique dans une situation frustrante. Il donne comme exemple une vignette, où se présentant dans un magasin, le vendeur se montre irritable et peu courtois. Lazarus (1973) répond: "Gee, you must be having a tough day, is anything wrong?" Une telle réponse a pour effet, d'après lui, d'influencer l'interaction positivement et de permettre l'exploitation mutuelle du conflit.

Mettant en doute cette argumentation, Hewes (1975) rétorque dans un article qu'il regrette que Lazarus (1973) ne tienne pas compte de l'importance des sentiments de frustration, d'irritation ou de colère qui peuvent s'exprimer de façon adéquate et positive. Il lance la question: "Is it used or suppressed or dissipated in some way?"

Nous rapportons la discussion précédente afin de faire ressortir comment il est important de tenir compte de la direction donnée à l'agressivité dans l'assertion. Nous voyons que l'argument de Lazarus (1973) équivaut à favoriser

l'apprentissage de comportements impunitifs et conciliants et que ceci va fondamentalement à l'encontre de la définition de l'assertion. Cette nuance nous apparaît fondamentale particulièrement dans l'intervention thérapeutique surtout avec des sujets inhibés et autopunitifs.

Nous avons revu l'histoire du courant en faveur de l'assertion et nous avons revu le développement de ce concept à partir de diverses composantes. A la suite de cette étude, nous retenons que l'agressivité et la direction de l'agressivité sont des composantes importantes de l'assertion.

Nous posons maintenant les hypothèses suivantes:

Première hypothèse nulle:

Il n'y a pas de différence significative entre les scores d'extropunitivité des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

Deuxième hypothèse nulle:

Il n'y a pas de différence significative entre les scores "persistance des besoins" des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

Chapitre II

Méthodologie

Nous abordons maintenant les aspects de la méthodologie utilisée pour la vérification des hypothèses formulées. Il sera donc question du choix des sujets, du choix des instruments de mesure, du déroulement des procédures et, finalement, du traitement statistique des données.

Choix des sujets

La population totale se compose de cent vingt-huit (128) étudiantes de niveau collégial et universitaire. L'expérimentation devait se faire entièrement avec la collaboration des étudiantes inscrites en techniques infirmières au CEGEP de Trois-Rivières, mais une grève prolongée nous a incitée à poursuivre avec les étudiantes en nursing et en enseignement pré-scolaire à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

La population se répartit comme suit:

Les participantes inscrites en techniques infirmières au CEGEP de Trois-Rivières sont au nombre de onze (11).

A l'Université du Québec à Trois-Rivières, nous obtenons la collaboration des élèves de six (6) classes du programme de nursing qui totalisent soixante-quatre (64) sujets. Nous énumérons les classes rejointes et il ne nous semble pas

primordial que toutes les étudiantes dans ces classes participent à l'expérimentation pourvu que nous obtenions un nombre intéressant de sujets, c'est-à-dire cent vingt-huit (128).

Agenda des rencontres

Lundi	Nursing communautaire Professeur: Mme Côté Présentation à 16 h	(SOI - 1007) Local A - 1007 Le 4 février 1980
Mardi	Nursing communautaire Professeur: Mme Côté Présentation à 11 h 15	(SOI - 1007) Le 5 février 1980
Mardi	Nursing scolaire Professeur: Mme Nault-Tremblay Présentation à 21 h 30	(SOI - 1008) Le 12 février 1980
Jeudi	Nursing psychiatrique Professeur: Mme Proulx Présentation à 21 h	(SOI - 1006) Le 14 février 1980
Lundi	Education sanitaire Professeur: Mme Rajic Présentation à 11 h 15	(SPV - 1004) Le 18 février 1980
Jeudi	Enseignement pré-scolaire Professeur: Mme Rajic Présentation à 11 h 5	Le 21 février 1980

La moyenne d'âge est de vingt-quatre (24) ans alors que les sujets ont, entre dix-huit (18) et quarante-deux (42) ans.

Nous optons pour une population collégiale et universitaire puisque l'un des instruments qui permettra de mesurer

l'assertion globale, est standardisé d'après ce type de population. De plus, la sélection des sujets est entièrement composée de femmes pour faciliter l'interprétation des données puisque dans des études précédentes les hommes diffèrent des femmes dans les auto-évaluations de l'assertion.

Choix des instruments de mesure

Deux instruments de mesure sont nécessaires. Le premier a pour but la formation de deux (2) groupes extrêmes sur une mesure d'assertion tandis que le deuxième sert à renseigner sur la direction donnée à l'agressivité et les types de réaction face aux frustrations.

Nous justifierons l'utilisation du questionnaire d'assertion Rathus et du test de frustration de Rosenzweig, le choix des mesures se révélant d'une importance indéniable au niveau de la qualité d'une recherche.

1^o Questionnaire d'assertion Rathus

Le questionnaire comporte trente (30) items auxquels l'individu répond en s'auto-évaluant sur une échelle de six (6) points variant de +3 à -3. Certains de ces items proviennent du questionnaire de Wolpe et Lazarus (1966); d'autres du A.S. Reaction Study (Allport, 1928) alors que d'autres relèvent du Guilford-Zimmerman Temperament Survey (Guilford et Zimmerman,

1956). Rathus (1973) rapporte des données satisfaisantes de fidélité (test-retest) qui se chiffrent à $r^2 = .77$, $p < .01$. Les coefficients de corrélation pour la validité se situent entre .62 et .70. Rathus (1972, 1973) a démontré par la suite que les changements dans les comportements d'assertion après un entraînement à l'assertion se reflètent dans le test.

Traduction française

Nous utiliserons la traduction française de Rathus que nous propose Bouchard, Valiquette et Nantel (1975) puisqu'elle fournit des données de fidélité et de validité satisfaisantes.

Ces auteurs concluent de leur étude que le RAS est "fidèle, stable et relativement homogène". Considérant la validité de l'étude comme satisfaisante, le questionnaire qu'ils suggèrent peut donc être utilisé pour des fins de recherche avec une population d'étudiants d'université ou de collège (formation de groupes extrêmes, instrument de comparaison pré et post traitement).

Les auteurs Bouchard et al., (1975) administrent le questionnaire Rathus à des étudiants de niveau collégial ($N = 282$) dont l'âge moyen est de 19.72 ans. La moyenne sur le test pour l'échantillon féminin ($N = 125$) est de 13.96 avec un écart-type de 20.52. L'analyse de corrélation montre un

coefficient de fidélité de .761 pour l'échantillon féminin, de .765 pour l'échantillon masculin et de .758 pour le nombre total de sujets. Ces coefficients sont tous significatifs au seuil de .001. La procédure test-retest après deux (2) mois, démontre une fidélité de .905 pour l'échantillon féminin, significatif à .001.

Une autre étude consiste à mettre en corrélation d'une part le score au ERAC et, d'autre part, les dimensions "extra-version" et "névrotisme" du EPI (Eysenck et Eysenck, 1964). Les résultats confirment les hypothèses voulant que: d'après les questions posées dans le ERAC, il apparaît que les personnes assertives devraient être plus sociables. Bouchard et al., (1975) rapportent qu'Eysenck estimait que les sujets extravertis ont des tendances sociables supérieures à la moyenne des gens.

Conséquemment, il existe une corrélation positive entre "l'extraversion" et le degré d'assertion mesuré par le questionnaire ($r = .407$, $p < .001$) et une corrélation négative entre le "névrotisme" et le degré d'assertion ($r = -.582$, $p < .001$). C'est donc dire que les sujets extravertis sont plus assertifs et que les névrotiques le sont moins.

Nous voyons donc que l'étude de Bouchard et al., (1975) renforce notre intérêt pour l'utilisation de cet instrument dans la présente étude.

2^o Test de frustration de Rosenzweig

Le test de frustration de Rosenzweig, destiné aux adultes, est un semi-projectif. Il comprend une série de vingt-quatre (24) dessins représentant à chaque fois deux(2) personnages placés dans une situation familière frustrante. Dans chaque dessin, le personnage de gauche prononce quelques mots qui décrivent, soit la frustration de l'autre individu, soit sa propre frustration. La personne de droite a toujours au-dessus d'elle une case vide, destinée à recevoir les paroles du sujet qui s'y identifie. Les traits et les expressions des personnages ont été systématiquement atténués dans les dessins, afin de favoriser l'identification.

Seize (16) situations représentées sont du type "obstacle au moi" dans lesquelles un obstacle quelconque, une personne ou un objet interrompt, déçoit, prive ou frustrer le sujet (Ego-blocking situations). Par ailleurs, les huit (8) autres situations présentées sont du type "obstacle au sur-moi". Elles sont des circonstances où l'individu est accusé, rendu responsable ou inculpé par une autre personne (Super Ego-blocking situations).

Cet instrument rend donc plus opérationnel les concepts de "direction de l'agressivité" et les types de réaction aux frustrations. Pour la direction de l'agressivité, les

réponses sont cotées extropunitives, intropunitives et impunitives.

La direction de l'agressivité

i) Réponse extropunitive (E):

l'agressivité est dirigée vers l'extérieur.

ii) Réponse intropunitive (I)

l'agressivité est retournée contre soi.

iii) Réponse impunitive (M):

l'agressivité est évitée, la frustration décrite comme sans importance, n'étant attribuable à personne ou sujette à amélioration en s'y conformant ou en se contentant d'attendre.

En ce qui a trait au type de réaction, les réponses sont cotées par rapport à la prédominance de l'obstacle, au type de défense du moi et à la persistance du besoin manifesté.

Les types de réaction aux frustrations se nomment:

. Prédominance de l'obstacle (OD): l'obstacle créant la frustration est alors mentionné dans la réponse du sujet, commentant ainsi la sévérité de celui-ci ou l'acceptant comme favorable ou comme de faible importance.

. Défense du moi (ED) : ces réponses sont défensives et les sujets rejettent la faute sur quelqu'un d'autre ou en assurent la responsabilité ou encore, affirment que personne n'est responsable de la situation.

. Persistance du besoin (NP) : une orientation se manifeste vers la solution du problème inhérent à la situation frustrante. La réponse consiste à demander la contribution d'une autre personne pour régler le conflit, ou dans d'autres cas, le sujet répondant assume lui-même la solution du problème induit par le frustrateur ou encore, compte sur le fait que le temps arrange les choses.

Jusqu'à maintenant, nous avons distingué les facteurs de direction de l'agressivité (E.I.M.) et les trois (3) facteurs du type de réaction aux frustrations (OD, ED, NP).

Toutefois, neuf (9) autres sous-facteurs sont opérationnalisés (E', I', M', E, I, M, et e, i, m) dont nous donnons ci-dessous une brève définition.

E' la présence de l'obstacle frustrant est soulignée avec importance;

I' l'obstacle frustrant est dit comme non frustrant ou comme favorable d'une certaine façon; dans d'autres cas, le sujet répondant se dit ennuyé d'être dans une situation frustrant une autre personne;

- M' l'obstacle frustrant est minimisé jusqu'à la quasi négation de sa présence;
- E, l'hostilité, le blâme, etc..., sont dirigés vers une autre personne ou un objet du milieu extérieur;
- I, le blâme, la culpabilité, etc..., sont retournés contre le sujet même;
- M, la culpabilité pour la frustration est évitée, la situation considérée comme inévitable; l'individu frustrant est disculpé et même parfois rassuré;
- e, un réajustement, une solution sont attendus avec insistance de quelqu'un d'autre;
- i, le sujet prend en charge la solution du conflit souvent avec un sentiment de culpabilité;
- m, l'espoir que le temps arrange les choses ou que des circonstances inévitables résolvent le problème. La patience et la soumission sont caractéristiques de ce type de réponse.

3^o Le déroulement de l'expérience

L'expérimentation proprement dite comprend deux (2)

étapes:

- 1) administration du questionnaire Rathus pour obtenir une mesure d'assertion;
- 2) administration du test de frustration de Rosenzweig.

Voyons plus précisément le déroulement de chacune de ces étapes et les démarches suivies permettant l'analyse statistique des données.

Nous administrons d'abord collectivement le test de frustration de Rosenzweig en suivant les consignes du manuel à une première classe d'étudiantes et, ensuite, le questionnaire Rathus. L'ordre de passation est alterné à chacune des classes suivantes.

4^o Le traitement statistique des données

La cotation se fait en premier lieu avec les questionnaires Rathus en additionnant les sommes numériques tout en tenant compte des valeurs inversées. Le groupe de "très assertifs" compte les individus dont le score brut est plus élevé qu'un écart-type au-dessus de la moyenne des scores bruts de l'échantillon. Le groupe des "peu assertifs" compte les individus dont le score brut est plus bas qu'un écart-type en-dessous de la moyenne de l'échantillon.

En second lieu, les protocoles du Test de Rosenzweig de ces deux groupes extrêmes (très assertifs et peu assertifs) sont corrigés d'après le manuel de correction de Pichot et Danjou (1964).

Les réponses sont codifiées et compilées sur des

feuilles standardisées pour chacun des protocoles. Une transcription après pondération des six (6) facteurs combinés E, I, M; OD, ED, NP, et des neuf (9) sous-facteurs E, E', e; I, I', i; M, M', m, dans des casiers appropriés, en facilite le calcul en cotes "t" et en pourcentage.

Hypothèses

Rappelons maintenant les hypothèses de travail qui seront éprouvées.

H^0_1 Il n'y a pas de différence significative entre le score d'extropunitivité des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

H^0_2 Il n'y a pas de différence significative entre les scores "persistance des besoins" des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

Analyse statistique des données

Afin d'élucider nos hypothèses de travail, nous utiliserons l'étude des différences de moyennes (t-Test) et un niveau de signification de .01 sera requis pour le rejet des hypothèses nulles.

Ce deuxième chapitre avait donc pour objectif d'apporter les informations pertinentes sur le choix des sujets,

le choix des instruments utilisés, sur le déroulement de l'expérience ainsi que sur les hypothèses formulées et la méthode statistique employée.

Nous présenterons maintenant les données recueillies dans le prochain chapitre; nous en discuterons les implications dans la présente recherche pour finalement en dégager certaines conclusions générales.

Chapitre III

Présentation et discussion des résultats

Après la présentation de la méthodologie utilisée pour la vérification des hypothèses, nous exposons maintenant les résultats provenant des calculs statistiques permettant des comparaisons entre les gens classifiés "très assertifs" et les autres, classés comme "peu assertifs" d'après le questionnaire d'assertion.

Présentation des résultats

Formation des deux groupes

Le questionnaire Rathus fut administré à cent vingt-huit (128) sujets et la moyenne d'âge de la population totale est de vingt-quatre (24) ans. La moyenne obtenue en réponse au questionnaire est de 9.07 et l'écart-type égale 20.96.

Les sujets dont les scores sont plus élevés que la moyenne ($M + \text{écart-type}$) forment la catégorie des "très assertifs". Ils sont au nombre de vingt et un (21). Le groupe des "peu assertifs" se compose des vingt-six (26) sujets dont les scores sont inférieurs à la moyenne totale ($M - \text{écart-type}$): voir tableau 1.

Tableau 1
 Résultats du groupe des "très assertifs"
 au questionnaire Rathus
 - Groupe 1 -

Sujets	Age	Score brut	Ecart à la moyenne
1	33	54	44.93
2	35	50	40.93
3	36	49	39.93
4	23	48	38.93
5	21	47	37.93
6	22	45	35.93
7	36	43	33.93
8	19	41	31.93
9	25	40	30.93
10	27	40	30.93
11	22	40	30.93
12	22	38	28.93
13	24	38	28.93
14	21	37	27.93
15	21	35	25.93
16	21	35	25.93
17	21	34	24.93
18	23	32	22.93
19	22	32	22.93
20	32	31	21.93
21	22	31	21.93

Groupe 1: très assertif

Groupe 2: peu assertif

Tableau 1 (suite)

Résultats du groupe des "peu assertifs"
 au questionnaire Rathus
 - Groupe 2 -

Sujets	Age	Score brut	Ecart-type
103	22	13	22.07
104	21	13	22.07
105	22	14	23.07
106	19	14	23.07
107	21	14	23.07
108	21	14	23.07
109	22	15	24.07
110	42	16	25.07
111	26	17	26.07
112	17	18	27.07
113	30	18	27.07
114	22	18	27.07
115	19	19	28.07
116	25	19	28.07
117	22	20	29.07
118	19	20	29.07
119	22	20	29.07
120	25	20	29.07
121	23	22	31.07
122	22	23	32.07
123	21	25	34.07
124	22	25	34.07
125	20	31	40.07
126	21	32	41.07
127	19	33	42.07
128	36	45	54.07

Groupe 1: très assertif

Groupe 2: peu assertif

Différences de moyennes entre les deux groupes

Rappelons la première hypothèse énoncée: il n'y a pas de différence significative entre le score d'extropunitivité des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

Les résultats des différences de moyennes, rapportés au tableau 2, ne permettent pas de rejeter cette hypothèse nulle. Les sujets "très assertifs" ne diffèrent donc pas de façon significative quant à l'extropunitivité, des sujets "peu assertifs".

Tableau 2

Différences de moyennes entre les deux groupes
pour la direction de l'agressivité
au test de frustration de Rosenzweig

Direction de l'agressivité	Gr	Moyenne	Ecart-type	Test t	p
Extropunitivité(E)	1	11.09	2.73	1.26	.107
	2	10.11	2.59		
Intropunitivité(I)	1	6.38	2.16	.28	.39
	2	6.23	1.34		
Impunitivité (M)	1	5.95	1.87	-1.81	.038
	2	7.15	2.53		

Groupe 1: très assertif

Groupe 2: peu assertif

La deuxième hypothèse nulle dit: il n'y a pas de différence significative entre les scores "persistance des besoins" des groupes "très assertifs" et "peu assertifs".

Tableau 3

Différences de moyennes entre les deux groupes
pour les types de réactions aux frustrations
au test de frustration de Rosenzweig

Réactions aux frustrations	Gr	Moyenne	Ecart-type	Test t	p
Prédominance (OD) de l'obstacle	1 2	5.85 5.59	1.83 1.83	.48	.315
Défense du moi (ED)	1 2	11.04 12.80	2.24 2.25	-2.67	<u>.005</u>
Persistance des besoins (NP)	1 2	6.52 5.09	1.47 2.38	2.40	<u>.01</u>

(1) Groupe des "très assertifs"

(2) Groupe des "peu assertifs"

Les résultats des différences de moyennes présentés au tableau 3, permettent la vérification de cette hypothèse nulle. En effet, des différences atteignant le niveau de signification requis montrent que les sujets dits "très assertifs" persistent davantage dans la poursuite de la satisfaction

de leurs besoins si on les compare aux sujets dits "peu assertifs", ($NP = 6.52$, $p < .01$). Cette deuxième hypothèse nulle est donc rejetée.

Résultats pour les autres dimensions

Nous avons observé les résultats du questionnaire Rathus en vue de la formation des groupes extrêmes, puis les résultats permettant strictement la vérification des hypothèses énoncées. Dans un troisième temps, nous observons et analysons les données du tableau 2 pour d'autres dimensions intéressantes et qui faciliteront la discussion des résultats par la suite.

Considérons d'abord la direction donnée à l'agressivité, c'est-à-dire l'extropunitivité, l'intropunitivité et l'impunitivité. Nous voyons au tableau 2 que les deux groupes ne montrent pas de différences significatives au niveau de la direction.

Par contre, les deux groupes diffèrent significativement dans leurs réponses émotionnelles défensives (ED): voir tableau 3. Les "peu assertifs" se défendent donc davantage ($ED = 12.80$, $p < .005$) et ils le font en se culpabilisant et en retournant l'agressivité contre eux-mêmes ($I = 3.17$, $p < .004$): voir tableau 4.

Au niveau de la "persistance des besoins", les sujets

"très assertifs" montrent des scores plus élevés que les "peu assertifs". Cependant, ce facteur regroupe trois sous-facteurs: solution du problème avec la participation d'une autre personne, en l'occurrence celle qui cause le problème (e); prise personnelle de la responsabilité de la solution d'un tort causé par quelqu'un d'autre (i); l'espoir que le temps arrangera les choses (m).

Il ressort donc que les sujets "très assertifs" demandent des rectifications ou la solution à quelqu'un d'autre ($e = 2.33$, $p < .01$) plus souvent que les "peu assertifs". Ils assument plus souvent aussi la prise en charge de la solution du problème ou du conflit même si un autre en est responsable ($i = 2.95$, $p < .004$: voir tableau 4).

Tableau 4

Différences de moyennes pour les sous-facteurs
au test de frustration de Rosenzweig

Sous-facteurs	Gr	Moyenne	Ecart-type	Test t	p
E'	1	2.76	1.47	.51	.307
	2	2.55	1.29		
I'	1	1.33	.85	.57	.286
	2	1.19	.83		
M'	1	1.76	.94	.23	.407
	2	1.86	1.41		
E	1	6.09	2.66	-.06	.477
	2	6.13	2.00		
I	1	2.09	1.23	-2.77	<u>.004</u>
	2	3.17	1.40		
M	1	2.85	1.35	-1.65	.05
	2	3.50	1.31		
e	1	2.23	1.19	2.40	<u>.01</u>
	2	1.42	1.12		
i	1	2.95	1.32	3.02	<u>.002</u>
	2	1.86	1.14		
m	1	1.33	1.01	-1.34	.09
	2	1.80	1.34		

(1) Groupe "très assertif"

(2) Groupe "peu assertif"

Après la présentation des résultats statistiques, nous verrons maintenant comment les faits empiriques s'articulent au rationnel ainsi qu'aux hypothèses proposées dans notre étude, compte tenu des limites propres à la méthodologie utilisée.

Discussion des résultats

Les femmes affirmatives n'obtiennent pas des résultats significativement différents quant à la direction globale de l'agressivité telle que mesurée par le P.F.S. de Rosenzweig. Cependant, la première hypothèse nulle qui dit que les femmes qui s'affirment ne sont pas plus "extropunitives" ou "intropunitives" que celles qui ne s'affirment pas, est rejetée, partiellement, après l'analyse des résultats des types de réactions aux frustrations.

D'une part, nous observons que les sujets "assertifs" diffèrent significativement au niveau des réponses défensives (c'est-à-dire défense du moi), alors que les sujets "non-assertifs" donnent davantage de réponses de ce type ($ED = 12.8, p < .01$). Nous croyons que les différences entre les deux groupes dans les réponses émotionnelles défensives se jouent au niveau de l'intropunitivité. Ainsi, les sujets

"non assertifs" retournent davantage l'agressivité contre elles-mêmes sous forme de blâmes personnels, de reproches et de culpabilité ($t = 3.17$, $p < .004$) comparativement aux sujets "assertifs".

Ces résultats supportent donc l'hypothèse de Ludwig et Lazarus (1972) qui affirment que l'auto-critique est un aspect à considérer dans les problèmes d'affirmation de soi. Malheureusement, le fait que notre population est relativement homogène et "normale", nous trouvons hasardeux de comparer nos résultats aux travaux cliniques de Rimm (1967) et de Roback et al., (1972) qui démontrent la modification de comportements d'auto-punitivité chez des clients psychiatriques.

La deuxième hypothèse nulle consiste à nier l'existence de différences significatives dans la "persistance des besoins" entre les sujets "assertifs" et les sujets "non-assertifs". Les résultats permettent de rejeter complètement cette hypothèse puisque les sujets "assertifs" montrent des différences significatives en NP ($t = 6.52$, $p < .01$) comparativement aux sujets "non-assertifs". L'observation plus attentive des résultats montre, en effet, que les femmes qui s'affirment donnent plus de réponses, où elles attendent la solution du problème de la part de quelqu'un d'autre ($t = 2.33$, $p < .02$) comparativement à celles qui ne s'affirment pas. Les résultats

appuient Eisler et al., (1973, 1974) qui trouvent qu'exiger des changements ou des solutions de la part d'autrui, est une composante essentielle dans l'assertion. Cette optique vers la recherche de solution des problèmes est également vue comme importante par Rathus (1975).

De plus, les sujets "assertifs" donnent davantage des réponses où elles assument elles-mêmes la solution du problème ($t = 2.95$, $p < .004$) comparativement aux sujets "non-assertifs".

Ces résultats démontrent ainsi que les femmes qui s'affirment sont surtout orientées vers la solution des conflits ou des problèmes visant la satisfaction de leurs buts. Cette dimension est conçue en termes d'agressivité constructive et positive par Rosenzweig (1976, 1978) et nous croyons donc à partir de nos résultats que cette forme d'agressivité occupe une place importante dans la conception de l'assertion.

Nous nous serions attendue à trouver des différences significatives au niveau de la "domination par l'obstacle", mais tel n'est pas le cas. Ce concept nous semble se rapprocher du concept d'objectivation des frustrations de Rathus (1975). Ceci s'explique sans doute par le fait que la priorité dans la cotation des réponses du P.F.S. s'accorde par exemple à d'autres facteurs lorsque ceux-ci sont présents dans les

réponses telles que: l'attaque contre soi ou les autres, ou encore la recherche de solution. Nous voulons donc dire que la dimension de la présence de l'obstacle identifiée dans les réponses n'est enregistrée que lorsqu'elle est primordiale.

L'apport de notre étude consiste à élargir la conceptualisation de l'assertion, dans laquelle s'intègrent la vision constructive et positive de l'agressivité et la direction donnée à celle-ci (extropunitive, intropunitive et impunitive). Les différents types de réactions incluant l'objectivation des frustrations, les réponses défensives et la persistance des besoins nous semblent des aspects qui méritent une étude plus approfondie afin d'éclaircir le concept d'assertion et d'améliorer la qualité des interventions thérapeutiques dans ce domaine.

Des recherches ultérieures s'avèrent nécessaires à ce niveau à partir des facteurs pris isolément et avec le choix d'une population clinique.

Conclusion

Cette recherche a pour objet l'étude de la direction donnée à l'agressivité ainsi que les types de réactions aux frustrations, considérant l'agressivité positive et constructive dans l'assertion.

Deux groupes extrêmes sont formés à partir du questionnaire d'assertion R.A.S. (Rathus, 1973). La direction et les types d'agressivité sont mesurés par le P.F.S. de Rosenzweig (1976, 1978).

Les résultats statistiques permettent de rejeter partiellement la première hypothèse nulle quant à la direction de l'agressivité et de rejeter totalement la deuxième hypothèse nulle concernant la persistance des besoins.

En effet, les sujets "non assertifs" sont plus intropunitifs que les sujets "assertifs" alors que, par contre, les sujets "assertifs" recherchent davantage des solutions aux problèmes que les sujets "non-assertifs".

Des recherches ultérieures à partir d'une vision constructive de l'agressivité intégrée à la conceptualisation de l'assertion compte tenu de la direction donnée à celle-ci et des types de réaction sont nécessaires pour une meilleure compréhension de l'assertion et l'amélioration des interventions thérapeutiques auprès de la clientèle.

Annexe 1

Questionnaire d'assertion Rathus (R.A.S.)

NOM: AGE:
 CONCENTRATION: ANNEE:
 TEL.:

Instructions

Pour chacune des caractéristiques ou descriptions suivantes, veuillez, s'il-vous-plaît, indiquer jusqu'à quel point elles s'appliquent à vous. Utilisez le code suivant:

- + 3: Très caractéristique de moi, parfaitement descriptif.
- + 2: Assez caractéristique de moi, pas mal descriptif.
- + 1: Quelque peu caractéristique de moi, faiblement descriptif.
- 1: Quelque peu non caractéristique de moi, légèrement non-descriptif.
- 2: Assez peu caractéristique de moi, assez peu descriptif.
- 3: Très peu caractéristique de moi, très peu descriptif.

- ___ 1. Il semble que la plupart des gens s'affirment plus que moi.
- ___ 2. J'ai déjà hésité avant de prendre ou d'accepter un rendez-vous à deux parce que j'étais gêné(e).
- ___ 3. Au restaurant, lorsque la nourriture servie n'est pas préparée à mon goût, je me plains au serveur ou à la serveuse.
- ___ 4. Je fais attention pour ne pas heurter les sentiments des autres même quand j'ai été moi-même blessé(e).

- ___ 5. J'ai de la difficulté à dire "non" à un vendeur qui s'est donné beaucoup de mal pour me montrer des articles qui ne font pas mon affaire.
- ___ 6. Quand on me demande de faire quelque chose, j'insiste pour savoir pourquoi.
- ___ 7. Il y a des fois où j'ai le goût d'avoir une bonne et vigoureuse discussion.
- ___ 8. Dans mon milieu, je fais autant d'effort que les autres pour progresser.
- ___ 9. Pour être franc, les gens abusent souvent de moi.
- ___ 10. J'aime bien entreprendre des conversations avec de nouvelles connaissances et des étrangers.
- ___ 11. Il m'arrive souvent de ne pas savoir comment m'exprimer en présence de personnes attrayantes de l'autre sexe.
- ___ 12. J'hésiterais à faire des téléphones à des maisons d'affaires et à des institutions.
- ___ 13. Je préfère procéder par lettre plutôt que par entrevue, pour faire une demande d'emploi ou une demande d'admission à une institution d'enseignement.
- ___ 14. Je trouve embarrassant de devoir rapporter un objet au magasin.
- ___ 15. Plutôt que d'exprimer ma contrariété à un proche parent

- ___ 15. respecté qui m'ennuie, j'aurai tendance à taire mes sentiments.
- ___ 16. J'ai déjà évité de poser des questions par peur d'avoir l'air stupide.
- ___ 17. Au cours d'une discussion serrée, j'ai parfois peur que ma réaction devienne tellement intense qu'elle se manifeste par des tremblements.
- ___ 18. Si un conférencier renommé et respecté affirme quelque chose que je crois incorrect, je ferai malgré tout valoir mon point de vue à l'auditoire.
- ___ 19. J'évite de marchander avec les commis et les vendeurs.
- ___ 20. Lorsque j'ai fait quelque chose d'important ou de valable, je fais en sorte que les autres le sachent.
- ___ 21. Je suis ouvert et franc quant à mes sentiments.
- ___ 22. Si quelqu'un commence à répandre de fausses rumeurs et des histoires désobligeantes à mon sujet, je vais le (la) voir le plus tôt possible afin de "tirer cela au clair".
- ___ 23. J'ai souvent de la difficulté à dire non.
- ___ 24. J'ai tendance à taire mes émotions plutôt que de faire une scène.
- ___ 25. Dans un restaurant ou ailleurs, je me plains si le

- ___ 25. service est mauvais.
- ___ 26. Lorsqu'on me fait un compliment, il m'arrive parfois de ne savoir que dire.
- ___ 27. Si, dans un cinéma ou au cours d'une conférence, un couple assis près de moi parle trop fort, je leur demanderai de se taire ou d'aller parler ailleurs.
- ___ 28. Quiconque essaie de se faufiler en avant de moi dans une file est mieux de s'attendre à une résistance vigoureuse de ma part.
- ___ 29. J'exprime rapidement mes opinions.
- ___ 30. Il y a des fois où je ne peux vraiment pas m'exprimer.

• Annexe 2

Exemplaire de l'épreuve P.F.S. de Rosenzweig
(pour adultes)

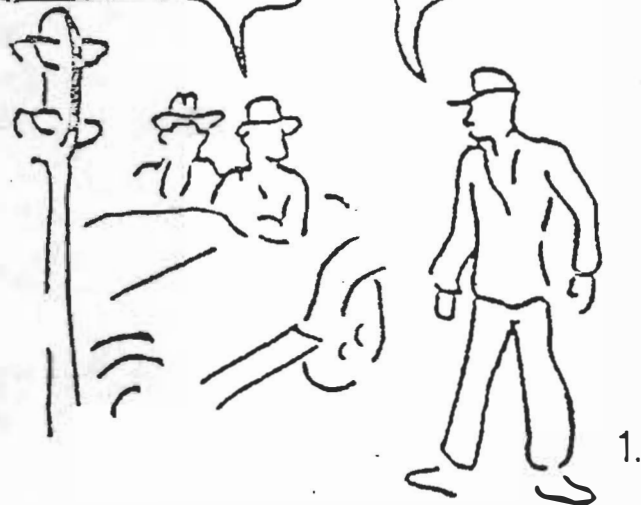
Nous trouvons, en annexe 2,
un exemplaire de l'épreuve P.F.S. de
Rosenzweig (pour adultes).

Consigne de l'épreuve P.F.S. de Rosenzweig

(pour adultes)

Sur chacune des images de ce cahier, vous trouverez deux (2) personnes en train de parler. Les paroles dites par l'une d'elles sont toujours données. Imaginez ce que l'autre personne figurant sur l'image répondrait et écrivez dans la case vide la toute première réponse qui vous vient à l'esprit. Travaillez aussi vite que vous pourrez

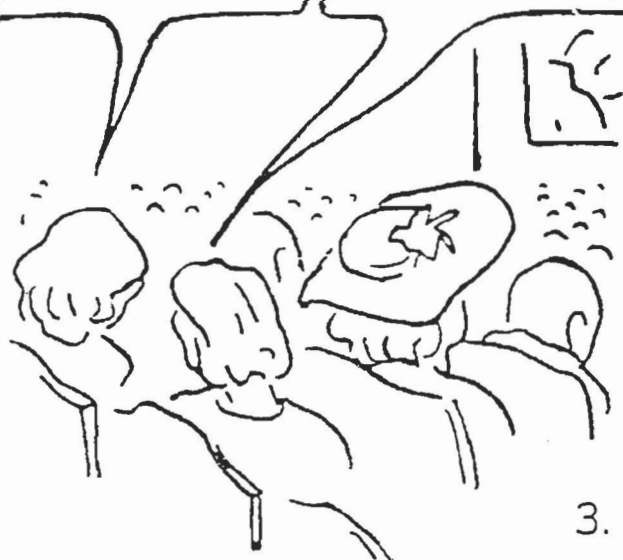
Je suis vraiment désolé
d'avoir éclaboussé vos
vêtements ; nous avons
pourtant fait tout notre
possible pour éviter
la flaque.



C'est épouvantable !
C'est le vase préféré
de ma mère que vous
venez de casser.



Vous ne pouvez
rien voir.



C'est idiot que ma
voiture soit tombée en
panne et que ça vous
ait fait manquer votre
train.



Remerciements

L'auteur exprime ses sentiments profonds de gratitude à l'égard de monsieur Gilles Dubois, Ph.D., professeur en psychologie, pour son implication personnelle et son support dans l'acheminement de cette étude.

Des remerciements s'adressent également à monsieur André Pellerin, Ph.D., professeur en psychologie, pour ses commentaires sur la logique de cette démarche.

Bibliographie

ALBERTI, R.E. (1977). Assertiveness: innovations applications, issues. Impact Publishers, Inc. San Luis Obispo, Calif.

ALBERTI, R.E. (1977). Comments on: "Differentiating assertion and aggression: some behavioral guidelines". Behavior therapy, 8, 353-354.

ALBERTI, R.E., EMMONS, M.L. (1970). Your perfect right: a guide to assertive behavior (2e éd.). San Luis Obispo, Calif.: Impact Press.

BARTMAN, E.R. (1976). Assertive training with hospitalized suicide attempters. Dissertation abstract international, septembre, vol. 37 (3B), 1425.

BOUCHARD, M.A., VALIQUETTE, C., NANTEL, M. (1975). Etude psychométrique de la traduction française du Rathus Assertiveness Schedule. Communication présentée au VIe congrès de l'association des spécialistes en modification du comportement. Québec.

BOWER, G.H., BOWER, G.A. (1976). Asserting Yourself. Addison-Wesley Publishing Company, Inc.

COOLEY, M.L., HOLLANDSWORTH, J.G. (1977). Assertiveness: innovations, applications, issues. A strategy for teaching verbal content of assertive responses.

EISLER, R.M., MILLER, P.M., HERSEN, M. (1973). Components of assertive behavior. Journal of clinical psychology, juillet, vol. 29 (3), 295-299.

EISLER, R.M., HERSEN, M., MILLER, P.M., BLANCHARD, J. (1975). Situational determinants of assertive behavior. Journal of consulting and clinical psychology, 43, 330-340.

FLOWERS, J.V., COOPER, C.C., WHITELEY, J.M. (1975). Approaches to assertion training. Counselling psychologists, vol. 5 (4), 3-9.

- FRIEDMAN, E.S. (1968). Assertion training. Dissertation abstract international, octobre, vol. 37 (4A), 2074.
- GALASSI, J.P., GALASSI, M.D. (1975). Relationship between assertiveness and aggressiveness. Psychological reports, 36, 352-354.
- GALASSI, J.P., GALASSI, M.D. (1977). Assessment procedures for assertion behavior, dans Assertiveness: innovations, applications and issues. Edité par Alberti, R.M., 307.
- GENTRY, D.W., KIRWIN, P.M. (1972). Constriction, aggression and assertive training. Psychological reports, 30, 297-298.
- HENDERSON, J.M. (1976). The effects of assertiveness training on self-actualization in women. Thèse de doctorat non-publiée. University of Northern Colorado.
- HERSEN, M., EISLER, R.M., MILLER, P.M. (1973). Development of assertive responses. Behavior research and therapy, 11, 505-521.
- HERSEN, M., EISLER, R.M., MILLER, P.M. (1974). An experimental analysis of generalization in assertive training. Behavior research and therapy, 12, 295-310.
- HEWES, D.D. (1975). On assertive effective behavior: a brief note. Behavior therapy, 6, 269-271.
- HOLLANDSWORTH, J.G. (1975). Assertion and aggression: further validation of the Adult-Self-Expression Scale, using a multi-multi-method procedure. Dissertation abstract international, septembre, vol. 37 (3B), 1407-1408.
- HOLLANDSWORTH, J.G. (1977). Differentiating assertion and aggression: some behavioral guidelines. Behavior therapy, 8, 347-352.
- KINSINGER, J.R. (1971). The relationship between lethality of suicidal intentions and assertive, aggressive and hostile traits. Dissertation abstract international, juin, vol. 31 (12B), 7600.

- LANGE, A., RIMM, D.C., LOXLEY, J.C. (1975). Cognitive behavioral assertion training procedures. The counseling psychologists, vol. 5, no 4.
- LAWRENCE, P.S. (1970). The assessment and modification of assertive behavior. Thèse de doctorat. Arizona State University (Un. microfilms, 1970, no 70, 11, 888).
- LAZARUS, A.A. (1973). On assertive behavior. Behavior therapy, 4, 697-699.
- LUDWIG, L.D., LAZARUS, A.A. (1972). A cognitive and behavioral approach to the treatment of social inhibition. Psychotherapy: theory, research and practice, 9, 204-206.
- MACFALL, R., MARSTON, A.R. (1970). An experimental investigation of behavior rehearsal in assertive training. Journal of abnormal psychology, 76, 295-303.
- MACFALL, R.M., LILLESAND, D.B. (1971). Behavior rehearsal with modeling and coaching in assertiveness training. Journal of abnormal psychology, 77, 313-323.
- MEHRABIAN, A., FERRIS, S.R. (1967). Inference of attitudes from non-verbal communication in two channels. Journal of consulting psychology, 31, 248-252.
- MEHRABIAN, A. (1968). Relationship of attitude to seated posture orientation and distance. Journal of personality and social psychology, 10, 26-30.
- PERCELL, L.P., BERWICK, P.T., BEIGEL, A. (1974). The effects of assertiveness training on self-concept and anxiety. Archives of general psychiatry, 502-504.
- PERLS, F., HEFFERLINE, R.F., GOODMAN, P. (1951). Gestalt therapy. New York: Hill Publishing, chap. VI, 146.
- RATHUS, S.A. (1972). An experimental investigation of assertive training in a group setting. Journal of behavior therapy and experimental psychiatry, 3, 81-86.

- RATHUS, S.A. (1973). A 30 item-schedule for assessing assertive behavior. Behavior therapy, 4, 398-406.
- RATHUS, S.A. (1975). Principles and practices of assertive training: an eclectic overview. The counselling psychologists, vol. 5, 4, p. 9.
- RATHUS, S.A. (1977). Concurrent validity of the 30 item assertiveness schedule with a psychiatric population. Behavior therapy, vol. 8 (3), 393-397.
- RICH, A., SCHROEDER, H.E. (1976). Research issues in assertiveness training. Psychological bulletin, nov., vol. 83, (6), 1084-1096.
- RIMM, D.C. (1967). Assertive training used in treatment of chronic crying spells. Behavior research and therapy, vol. 5, 373-374.
- RIMM, D.C. (1973). Thought stopping and covert assertion. Journal of clinical and consulting psychology, 41, 466-467.
- RIMM, D.C., HILL, S.A., BROWN, NN., STUART, J.E. (1974). Group assertive training in the treatment of inappropriate anger expression. Psychological reports, 34, 791-798.
- ROBACK, H., FRAYN, D., GUNBY, L. et TUTERS, K. (1972). A multifactorial approach to the treatment and ward management of a self-mutilating patient. Journal of behavior therapy and experimental psychiatry, 3, 189-193.
- ROGERS, C.R. (1961). On becoming a person. Boston: Houghton-Mifflin.
- ROSENZWEIG, S. (1945). The picture-association method and its application in a study of reactions to frustration. Journal of personality, 14, 3-23.
- ROSENZWEIG, S. (1950). Levels of behavior in psychodiagnosis with special reference to the picture-frustration study. American Journal of orthopsychiatry, 20, 63-72 (d).

- ROSENZWEIG, S. (1976). Aggressive behavior and the Rosenzweig-Picture-Frustration Study. Journal of clinical psychology, octobre, vol. 32, no 4, 885-891.
- ROSENZWEIG, S. (1978). Aggressive behavior and the Rosenzweig-Picture-Frustration Study. New York: Praeger, (Holt, Rinehart, Winston).
- ROTH, R.M., PURI, P. (1967). Direction of aggression and the nonachievement syndrome. Journal of counselling psychology, vol. 14, no 3, 277-281.
- SALTER, A. (1949). Conditioned reflex therapy. New York: Farrar, Strauss, Giroux, (Capricorn, édition 1961).
- SCHARTZ, R., GOTTMAN, J. (1977). Toward a task analysis of assertive behavior. Annual review of behavior therapy: theory and practice. Cyril M. Franks, G.T. Wilson, vol. 5, 179-197.
- WOLFE, J.L., FODOR, I.G. (1975). A cognitive-behavioral approach to modifying assertive behavior in women. The counselling psychologist, vol. 5, no 4.
- WOLPE, J., LAZARUS, A.A. (1966). Behavior therapy techniques. New York: Pergamon Press.
- WOLPE, J. (1958). Psychotherapy by reciprocal inhibition. Standford: Standford University Press.
- WOLPE, J. (1969). The practice of behavior therapy. New York: Pergamon Press.
- WOLPE, J. (1973). The practice of behavior therapy. (2e éd.), New York: Pergamon Press.